



Universidad Nacional Agraria La Molina
Centro Francés de Cooperación Internacional
en la Investigación Agrícola para el Desarrollo
(CIRAD)



**Análisis de la oferta y demanda de
servicios de extensión en la cadena de
leche en el Valle del Mantaro, Junin**

Ivonne Salazar

Kary Huamanyauri Mendez

Guy Faure

Contexto

Necesidad para apoyar a los ganaderos con servicios eficientes y particularmente con conocimientos adecuados y asistencia técnica

Dos opciones para la extensión

Extensión con base a proceso de transferencia de tecnologías : el extensionista brinda el conocimiento y las tecnologías organizando charlas y brindando asistencia técnica

Extensión con base a proceso de aprendizaje : el extensionista capacita a los productores para que tengan mas capacidades para entender su situación y tomar decisiones por si mismo para manejar mejor su sistema de producción

Objetivo del estudio

- Caracterizar la oferta de servicios de extensión de parte de las organizaciones públicas y privadas
 - Temas de extensión y metodología de extension
 - Financiamiento, definición de las prioridades y coordinación entre actores
 - Productores atendidos
- Caracterizar la demanda de asistencia de parte de los productores

Metodología

- Identificación de los proveedores de servicios en la región (agencia agraria, proyectos, NGO, casas comerciales, veterinarios, independientes)
 - Entrevistas (historia, objetivos, actividades, logros, dificultades)
- Elección de 40 productores según el tamaño del hato en tres distritos
 - Entrevistas (sistema de producción, relaciones con los proveedores de servicios, acceso a conocimientos)

El retiro parcial del Estado

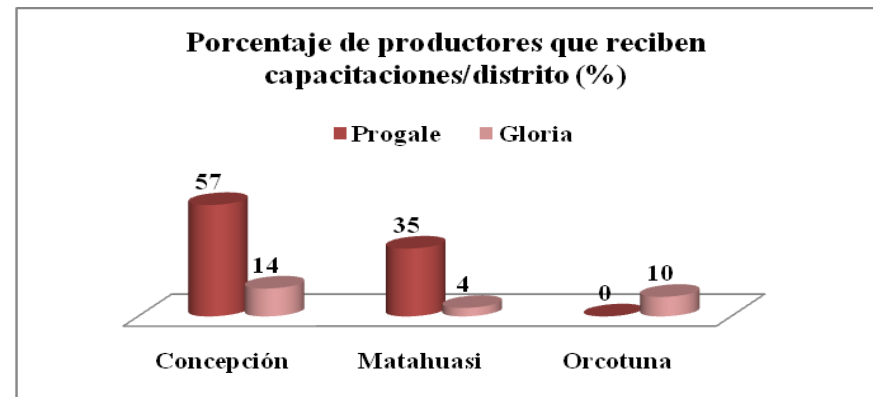
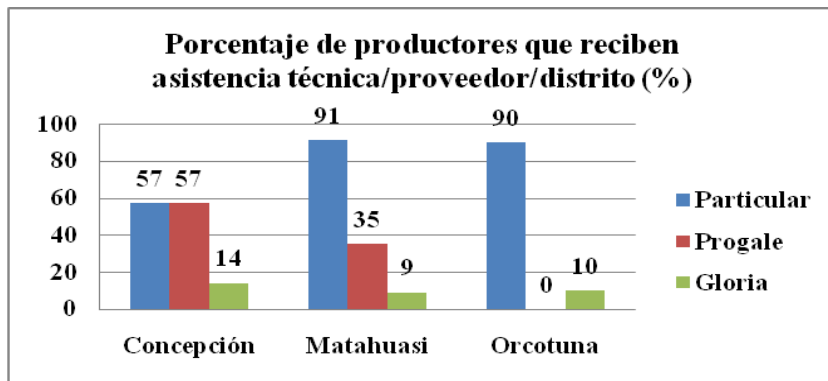
- Menos financiamientos y actividades
 - Dirección Regional Agraria de Junín y su proyecto Progale con charlas y asistencia técnica con 11 técnicos
 - El INIA, SENASA, las universidades con capacitaciones movilizando sus técnicos y contratos a terceros
 - Agencia Agraria y municipalidades con un papel de coordinación

El auge del sector privado

- El papel cada vez mas importante de las casas comerciales (Mateos, Hortus, Eoch, Agroveterinaria Agrorural, Fertisol, Pfizer, etc.):
 - difusión de información y asistencia técnica para vender mejor sus insumos
- El auge de los técnicos particulares e independientes brindando servicios a tiempo completo o parcial
 - 7 veterinarios, 5 ingenieros zootecnistas o agrónomos, 14 técnicos agropecuarios, estudiantes y productores)
- Las intervenciones tímidas de las acopiadores de leche
 - gloria (1 técnico) : charlas y asistencia técnica
 - procesadoras formales = información y capacitación contratando a técnicos
- Concentración de las ONG en las zonas de alta pobreza fuera del valle

Consecuencias de la evolución de la extensión : mas productores atendidos

- Una cobertura amplia de los productores
 - 97% con asistencia técnica : 73% llaman por teléfono cuando se requiera, algunos tienen un programa regular
 - 38% con capacitación en aulas



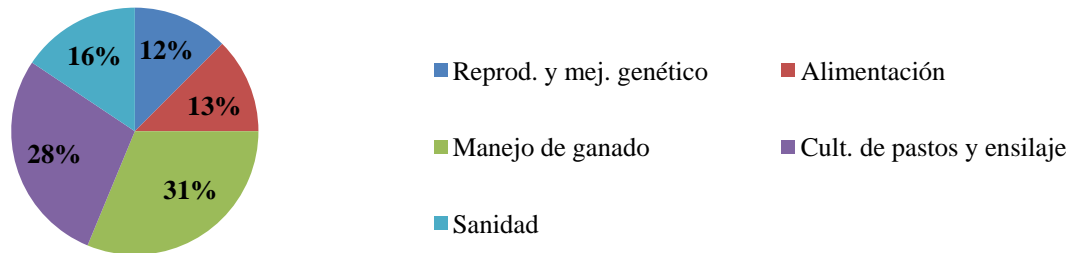
Diferencias en el publico meta

- Progale y Gloria concentran sus esfuerzos en los mas grandes
- Las casas comerciales y los particulares trabajan con todos

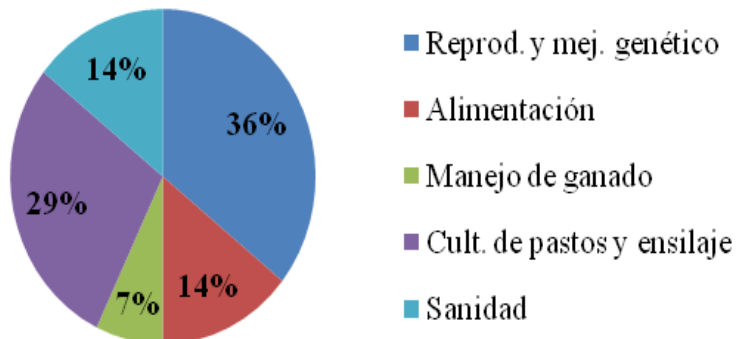
| % de productores por numero de vacunos que tienen | 1 a 3 | 4 a 10 | 11 a 20 | 21 a 30 | > 30 |
|---|-------|--------|---------|---------|------|
| Capacitaciones de diversos instituciones publicas | 0 | 30 | 56 | 50 | 50 |
| Asistencias técnicas de Progale y Gloria | 0 | 30 | 44 | 100 | 50 |
| Asistencias técnicas de particulares | 100 | 83 | 100 | 100 | 50 |
| Información de las casa comerciales | 100 | 91 | 89 | 100 | 100 |

Temas técnicos ligados a la revolución verde

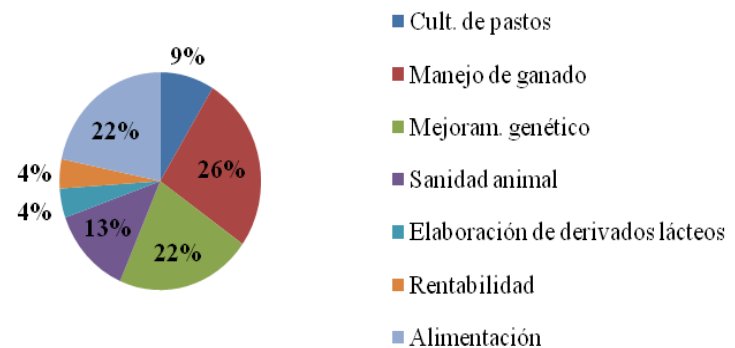
Proporción de los temas de las capacitaciones (%)



Proporción de temas sugeridos para mejorar los servicios de extensión (%)



Proporción de temas sugeridos para las actividades de extensión/productores que no reciben capacitaciones (%)



Un modelo de transferencia de tecnologías

- La privatización parcial de la extensión concentra la oferta de extensión en el uso de insumos y productos veterinarios con temas aun mas técnicos
- No se toma mucho en cuenta la globalidad de la explotación (conjunto de todas las actividades) y la dimensión económica (margen bruto, cuentas)
- No hay un proceso de fortalecimiento del capital humano sino mayor difusión de información y AT puntual

financiamiento y coordinación

- Un financiamiento asegurado por la venta de insumos (salvo el sector publico) orientando los temas tocados
- Importante oferta de servicios generando una competencia fuerte entre proveedores de servicios (nivel de educación variable entre ellos)
- Falta una reglamentación para los proveedores de extensión, un control de calidad de los productos
- Poca coordinación entre instituciones (cf muchas charlas)
- Falta de evaluación de los proyectos y de los proveedores de extension en términos de calidad y impactos

Conclusiones y recomendaciones

- Programa de extensión con base en la oferta de las instituciones y no tanto con base a la demanda de los productores
- Se necesita un diagnostico participativo con los ganaderos y sus organizaciones y las instituciones para definir un programa de extensión
 - en base a las necesidades,
 - tomando en cuenta los recursos de la zona,
 - evitando duplicaciones entre instituciones publicas
- El sector publico debería desarrollar actividades de extensión que no se toca con el sector privado
 - manejo integral de la explotación, gestión económica, impactos ambientales, toma en cuenta del genero, etc.)
 - Necesidad para tener nuevos perfiles de extensionista (enfoque global, facilitación)

Gracias

Tipos de enfoques que utilizan las instituciones

| Entidad | Sector | Enfoques |
|------------------------------------|---------|--|
| INIA programa de pastos y forrajes | Público | Enfoque de transferencia masiva y manejo de nuevas tecnologías para los agro negocios |
| INIA programa de ovinos y bovinos | Público | Enfoque de transferencia masiva y manejo de nuevas tecnologías para los agro negocios |
| SENASA | Público | Enfoque en respuesta a la demanda |
| AGRORURAL | Público | Enfoque de transferencia masiva y manejo de nuevas tecnologías para los agro negocios |
| DRAJ | Público | Enfoque de transferencia masiva y manejo de nuevas tecnologías para los agro negocios |
| AA | Público | Enfoque de fortalecimiento de la organización y empoderamiento de los productores |
| Municipalidad de Concepción | Público | Enfoque de fortalecimiento de la organización y empoderamiento de los productores |
| UNCP | Público | Enfoque de transferencia masiva y manejo de nuevas tecnologías para los agro negocios |
| IVITA | Público | Enfoque de transferencia masiva y manejo de nuevas tecnologías para los agro negocios |
| SE | Público | Enfoque en respuesta a la demanda |
| UPLA | Privado | Enfoque en respuesta a la demanda; Enfoque de transferencia masiva y manejo de nuevas tecnologías para los agro negocios |
| CONCELAC | Privado | Enfoque de calidad |
| GLORIA | Privado | Enfoque en respuesta a la demanda; Enfoque de calidad |
| CARITAS | ONG | Enfoque de fortalecimiento de la organización y empoderamiento de los productores; Enfoque en respuesta a la demanda |
| CEDAL | ONG | Enfoque de la equidad de género; Enfoque de fortalecimiento de la organización y empoderamiento de los productores |